



Penguatan Manajemen Pendidikan Usaha Olahan Produk Komoditi Lokal sebagai Penguatan Ekonomi Masyarakat Desa Batu Putih

**Nanik Hindaryatiningsih^{1*}, Jafar Ahiri², Fina Amalia Masri³ Asriani Mulia Basri¹,
Lelly Suhartini⁴, Yuniyarti Ahiri², Ni Wayan Sri Suliartini⁵**

¹(Jurusan Pendidikan Akuntansi FKIP Universitas Halu Oleo, Jl. HEA Mokodompit Kendari, Indonesia;

²(Jurusan Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Halu Oleo, Jl. HEA Mokodompit Kendari, Indonesia;

³(Jurusan Bahasa dan Sastra FIB Universitas Halu Oleo, Jl. HEA Mokodompit Kendari, Indonesia;

⁴(Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris FKIP Universitas Halu Oleo, Jl. HEA Mokodompit Kendari, Indonesia;

⁵(Jurusan Budidaya Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Mataram, Mataram, Indonesia.

Article history:

Received: 12 November 2025

Revised: 13 Desember 2025

Accepted: 19 Desember 2025

**Corresponding Author:*

Nanik Hindaryatiningsih,
Jurusan Pendidikan Akuntansi
FKIP Universitas Halu Oleo,
Mokodompit Kendari,
Indonesia;

Email:

nanik.hindaryatiningsih@uho.ac.id

Abstract: *The Batu Putih Village Farmers and Fishermen Group is a partner in this community service activity. The problem faced is that local commodities, both plantations and fisheries, are not processed but are only sold cheaply to middlemen. The results of plantation and fisheries commodities such as rhizome plants, bananas, cashew nuts, and sea fish can have their economic value increased if processed. However, farmers and servants do not yet have the knowledge and skills to process their commodities, are not familiar with marketing products digitally, calculating the cost of production and profits obtained. Therefore, this community service activity aims to improve the community's economy by strengthening business education management based on processing local plantation and fisheries products. The method used in the service is the Adult Education (POD) method with participatory techniques. The activity began with entrepreneurship education and business education management (production management, marketing, finance), training and mentoring for 40 (forty) partners. The results of the community service show that there was a significant increase (t count < 0.005), with an increase, namely: (1) knowledge of entrepreneurship and production management by 84%, (2) the ability to calculate the cost of production by 68%, (3) understanding of digital technology-based marketing management by 80%, and interest in entrepreneurship by 60%. The final evaluation of this program's mentoring is to contribute, namely: the formation of 4 (four) new business groups, increased income and strengthening the family economy.*

Keywords: *business_education_management; local_products; economic_strengthening*

Abstrak: Kelompok Tani dan Nelayan Desa Batu Putih adalah sebagai mitra kegiatan pengabdian ini. Permasalahan yang dihadapi adalah komoditi lokal baik perkebunan ataupun perikanan tidak diolah tapi hanya dijual murah kepada tengkulak. Hasil komoditi Perkebunan dan perikanan seperti tanaman rimpang, Pisang, Kacang Mete, dan ikan laut dapat ditingkatkan nilai ekonomisnya jika diolah. Namun para petani dan nelayan belum memiliki ilmu pengetahuan dan ketrampilan untuk mengolah hasil komoditinya, ketidaktahuan memasarkan produk secara digital, menghitung harga pokok produksi dan keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan ekonomi masyarakat melalui penguatan manajemen pendidikan usaha berbasis olahan produk lokal hasil perkebunan maupun perikanan. Metode yang digunakan dalam pengabdian adalah metode Pendidikan Orang Dewasa (POD) dengan teknik partisipatif. Kegiatan diawali dengan edukasi kewirausahaan dan manajemen pendidikan usaha (manajemen produksi, pemasaran, keuangan), pelatihan dan pendampingan kepada 40 (empat puluh) orang mitra. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa terjadi peningkatan signifikan (t hitung < 0.005), dengan peningkatan, yaitu: (1) pengetahuan kewirausahaan dan manajemen produksi sebesar 84 %, (2) kemampuan menghitung harga pokok produksi sebesar 68%, (3) pemahaman manajemen pemasaran berbasis teknologi digital sebesar 80%, serta ketertarikan berwirausaha 60%. Evaluasi akhir dari pendampingan program ini adalah berkontribusi yaitu: terbentuknya 4 (empat) kelompok usaha baru, peningkatan pendapatan dan penguatan ekonomi keluarga.

Kata kunci: *manajemen_pendidikan_usaha; produk_lokal; penguatan_ekonomi*

PENDAHULUAN

Desa Batu Putih Kecamatan Kolono Timur Kabupaten Konawe Selatan merupakan daerah pesisir laut dan secara topografi merupakan daerah yang subur, memiliki potensi sumber daya alam melimpah, mulai dari komoditi perikanan, dan perkebunan seperti pisang, kelapa, kacang mete, tanaman rimpang tumbuh subur di Perkebunan warga. Namun sangat disayangkan, hasil komoditi hanya menjual begitu saja ke tengkulak dengan harga sangat murah tanpa meningkatkan nilai ekonomi dengan mengolahnya menjadi produk. Situasi ini menyebabkan nilai ekonomi yang diperoleh masyarakat relatif rendah. Padahal menurut teori *value added* (Porter, 2011), suatu komoditas akan memiliki nilai ekonomi lebih tinggi apabila melalui proses pengolahan, diferensiasi produk (*product differentiation*), dan peningkatan mutu (*quality enhancement*).

Permasalahan utama akan kondisi tersebut disebabkan para petani dan nelayan sebagai mitra sasaran belum memiliki pengetahuan manajemen pendidikan usaha yang meliputi 1) manajemen produksi, 2) pemasaran dan 3) keuangan. Berdasarkan teori Manajemen Produksi (Heizer & Render, 2014), kemampuan dalam mengatur proses produksi secara efektif berpengaruh langsung terhadap efisiensi, kualitas produk, dan daya saing usaha. Sementara itu, lemahnya pencatatan keuangan membuat pelaku usaha kesulitan menentukan harga pokok produksi (HPP) dan margin keuntungan yang tepat. Kasmir (2016) yang menyatakan bahwa literasi keuangan rendah akan berdampak pada kemampuan pengambilan keputusan usaha dan keberlanjutan bisnis. Sedangkan strategi pemasaran pelaku usaha di pasar lokal belum banyak yang tahu tentang pemasaran digital. Produk biasanya hanya dipasarkan dalam lingkup desa atau kecamatan tanpa menggunakan media sosial atau platform digital. Menurut Kotler & Keller (2016), pemasaran digital merupakan strategi efektif untuk meningkatkan jangkauan pasar, terutama bagi UMKM yang memiliki keterbatasan modal. Pemanfaatan *digital marketing* seperti *WhatsApp Business*, *Facebook*, dan *Instagram* terbukti dapat meningkatkan visibilitas produk dan peluang penjualan. Chaffey (2015) mengatakan bahwa pemasaran digital memberikan peluang bagi usaha kecil untuk bersaing lebih luas melalui promosi yang lebih murah dan efektif.

Bertolak dari ketiga permasalahan tersebut, tujuan program pelatihan dan pendampingan kepada masyarakat dalam mengolah produk berbasis pangan lokal melalui penguatan manajemen pendidikan usaha adalah untuk meningkatkan pendapatan dan menciptakan peluang usaha baru. Pendidikan usaha tidak hanya berkaitan dengan kemampuan teknis produksi, tetapi juga mencakup manajemen keuangan, pemasaran, dan pengembangan inovasi produk. Menurut Zimmerer & Scarborough (2017), pendidikan kewirausahaan berperan penting dalam meningkatkan kreativitas, keberanian mengambil risiko, serta kemampuan mengelola usaha secara mandiri.

Adapun program Pelatihan, meliputi: 1) Manajemen produksi terdiri dari pengolahan Keripik Pisang Burung, Susu Kacang mete, Teh Rimpang, serta Nugget dari Ikan dan ampas Kacang Mete, 2) Manajemen Pemasaran difokuskan pada teknik promosi produk melalui media digital, dan 3) manajemen keuangan, yaitu menghitung Harga Pokok Produksi untuk menentukan harga jual dan keuntungan. Setelah pelatihan dilanjutkan dengan pendampingan dilakukan secara intensif yang bertujuan untuk memastikan program benar-benar diterapkan dalam praktik usaha, Petani dan nelayan sasaran mampu mengelola usahanya secara mandiri dan berkelanjutan dalam meningkatkan pendapatan dan menciptakan peluang usaha baru. Pelaksanaan kegiatan ini selaras dengan perspektif pemberdayaan masyarakat menurut Ife (2013), yang menekankan bahwa peningkatan kapasitas masyarakat melalui pendidikan dan partisipasi aktif akan memperkuat kemandirian ekonomi.

METODE

Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan selama 4 (empat) bulan dari September sampai dengan Nopember 2025, di Desa Batu Putih Kecamatan Kolono Timur Kabupaten Konawe Selatan. Sasaran peserta adalah para UMKM yang tergabung dalam anggota kelompok tani/nelayan sebanyak 40 (empat) puluh orang. Metode yang digunakan pendidikan orang dewasa (POD) dengan pendekatan partisipatif yaitu melibatkan mitra secara aktif. Pengukuran peningkatan pengetahuan peserta dilaksanakan dengan mengisi daftar pertanyaan sebelum dan sesudah penyampaian materi, dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi. Kegiatan pengabdian, *pertama* diawali dengan penyampaian materi kewirausahaan, manajemen pendidikan usaha, manfaat ekonomi dan kesehatan produk pangan berbasis potensi lokal, dilanjutkan diskusi dan tanya jawab dengan mitra sasaran. *Kedua*, praktek manajemen pendidikan usaha, meliputi: a) manajemen produksi terdiri dari, teknik diversifikasi produk hasil pertanian dan perikanan, dan pengolahan produk higienis, b) manajemen pemasaran produk, meliputi: a) Pengemasan

dan pelabelan produk, dan pemasaran melalui media sosial (*Facebook, Instagram, WhatsApp Business* dll, c) manajemen keuangan, yaitu Penentuan harga pokok produksi (HPP), penentuan harga jual dan perhitungan keuntungan. *Ketiga*, pendampingan lapangan kepada mitra sasaran yang terdiri dari kegiatan monitoring dan evaluasi. Monitoring dilakukan untuk memantau perkembangan hasil pelatihan yang telah dilakukan terkait peningkatan ketrampilan Masyarakat dalam menghasilkan produk secara kualitas dan keuntungan yang diperoleh. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui ketercapaian pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat dengan menggunakan angket. Penilaian keberhasilan dilakukan menggunakan angket yang telah disebarkan berupa *pre-test* sebelum dan *post-test* setelah pelatihan kepada sasaran. Nilai yang diperoleh dianalisis secara *statistic* menggunakan Uji T untuk mengetahui ketercapaian pengabdian dengan membandingkan hasil angket sebelum dan setelah pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manajemen Pendidikan Usaha - Pengolahan Tanaman Herbal Menjadi “Teh Rimpang Kalosara”

Manajemen Produksi Teh Rimpang

Pada awal kegiatan, tim melakukan identifikasi bahan baku herbal yang tersedia di Desa Batu Putih, khususnya tanaman rimpang seperti Jahe Merah, Jahe Putih, Kunyit Merah Dan Putih, Serai dan Cengkeh yang banyak tumbuh di perkebunan masyarakat. Peserta diperkenalkan pada manfaat tanaman rimpang sebagai bahan minuman herbal/teh dari sisi ekonomi dan kesehatan. Bahan baku dikumpulkan dan disortir berdasarkan kualitas, kemudian dibersihkan menggunakan standar sanitasi dasar. Peralatan produksi sederhana disiapkan seperti pisau, alat serut, wadah pengeringan, kompor, serta kemasan plastik food grade. Tahap persiapan ini menjadi dasar untuk memastikan proses produksi berjalan efektif dan higienis.

Peserta dilatih teknik pengolahan rimpang menjadi serbuk atau irisan tipis untuk pembuatan teh herbal. Pelatihan mencakup teknik pencucian, pengirisan, pengeringan alami maupun menggunakan alat, serta proses pemanggangan ringan untuk meningkatkan aroma. Standar mutu diperkenalkan, seperti ukuran irisan, tingkat kekeringan, dan kebersihan alat. Peserta juga diberikan pengetahuan tentang prinsip *Good Manufacturing Process (GMP)* sederhana agar produk layak jual. Peserta mempraktikkan langsung proses pengolahan “Teh Rimpang Kalosara” mulai dari pemilahan bahan, pengirisan, pengeringan, pemanggangan, hingga pengemasan. Setiap kelompok menghasilkan produk teh rimpang dalam beberapa varian, seperti jahe-merah, kunyit, serai, dan kombinasi berbagai bahan rimpang. Peserta juga mempraktikkan teknik menyegel kemasan menggunakan alat press dan membuat label sederhana. Kegiatan edukasi, praktek pembuatan produk dan pengemasan produk dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini.



Gambar. 1. Pelatihan Manajemen Produksi Usaha dan Hasil Olahan Produk Teh Rimpang “Kalo Sara”.

Manajemen Pemasaran

Peserta diperkenalkan pemasaran produk teh rimpang berbasis digital selain juga pemasaran lokal setempat. Mereka dilatih membuat foto produk sederhana, menulis deskripsi produk, serta mempromosikan melalui *WhatsApp Business, Facebook, dan Instagram*. Selain itu, dibahas pentingnya kemasan menarik, label informasi produk, komposisi, serta izin P-IRT sebagai langkah jangka panjang untuk memperluas pasar.

Manajemen Keuangan

Pelatihan keuangan meliputi pencatatan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pengemasan, serta biaya tambahan lainnya. Peserta belajar menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menentukan harga jual berdasarkan margin keuntungan yang wajar. Mereka juga dilatih mencatat pemasukan dan pengeluaran harian untuk menilai kelayakan usaha teh rimpang.

Pengolahan jahe menjadi *Teh Rimpang Kalosara* dapat meningkatkan nilai ekonominya secara signifikan. Sebelum diolah, jahe, kunyit, dan serai hanya bernilai rendah saat dijual mentah. Setelah diproses dengan biaya produksi sebesar Rp377.000 dapat menghasilkan 20 kemasan teh dengan HPP Rp18.850 per kemasan. Dengan harga jual Rp37.700, total pendapatan mencapai Rp754.000 sehingga keuntungan bersih menjadi Rp377.000.

Pengolahan Kacang Mete Menjadi Produk “Susu Kacang Mete Barakati”

Manajemen Produksi Susu Kacang Mete

Tahap kegiatan ini dimulai dengan identifikasi bahan baku utama berupa kacang mete yang hasil panen petani Desa Batu Putih. Kacang mete menjadi salah satu komoditas perkebunan yang bernilai tinggi namun sebelumnya hanya dijual dalam bentuk mentah. Peserta diperkenalkan pada peluang nilai tambah apabila kacang mete diolah menjadi produk minuman seperti *susu mete*. Pada tahap ini, bahan baku dari kacang mete dikumpulkan, disortir berdasarkan kualitas, dan dibersihkan. Peralatan produksi seperti blender, panci perebus, saringan, botol kemasan, dan kompor dipersiapkan. Selain itu, peserta dibekali pemahaman dasar mengenai sanitasi pangan untuk memastikan produk aman dan layak konsumsi mulai dari perendaman kacang mete, proses penghancuran menggunakan blender, teknik perebusan, hingga penyaringan untuk mendapatkan tekstur susu yang lezat. Peserta juga diedukasi tentang kesehatan manfaat dan kandungan gizi dari susu kacang mete. Selanjutnya peserta akan diberikan pelatihan pembuatan Susu Kacang Mete. Pelatihan juga mencakup teknik penambahan bahan perisa alami seperti gula aren atau madu untuk meningkatkan kualitas rasa. Pengenalan dan pelaksanaan standar kebersihan alat dan pengemasan secara higienis diberikan untuk memastikan produk memenuhi standar pangan. Aspek Kesehatan adalah yang utama tanpa meninggalkan pertimbangan aspek ekonomi. Peserta juga mempraktikkan membuat desain label sederhana dan teknik penyimpanan yang benar agar produk tetap aman dikonsumsi. Kegiatan edukasi, praktek manajemen produksi dan kemasan produk susu kacang mete dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar. 2. Proses Praktik Olahan Produk Susu Kacang Mete Barakati.

Manajemen Pemasaran

Peserta diedukasi dan dilatih manajemen pemasaran produk minuman sehat berbasis potensi lokal. Produk perlu dikenal tidak hanya Masyarakat Desa Batu Putih tapi juga di tempat lain agar omset penjualan memenuhi saran dan tujuan. Strategi pemasaran yang sesuai untuk produk yang baru dikenal dan dapat menjadi icon Desa Batu Putih adalah pemasaran digital yang memanfaatkan teknologi. Pelatihan mencakup teknik foto produk, penulisan deskripsi menarik, pemanfaatan *WhatsApp Business*, *Facebook*, dan *Instagram* untuk menarik pelanggan. Selain itu, peserta diberi wawasan tentang pemilihan botol kemasan yang menarik dan produk tidak cepat basi. Pemberian label produk, serta penyusunan brand “Susu Kacang Mete Barakati” dibutuhkan untuk meningkatkan identitas dan daya tarik pasar.

Manajemen Keuangan

Peserta mempelajari cara menghitung kebutuhan biaya produksi mulai dari pembelian kacang mete, bahan tambahan (gula aren/madu), biaya gas/listrik, kemasan, hingga tenaga kerja. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) diajarkan sehingga peserta dapat menentukan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran sederhana juga diberikan sebagai dasar pengelolaan usaha kecil. Setelah dilakukan perhitungan Pengolahan jambu mete menjadi “Susu Kacang Mete Barakati” dapat meningkatkan nilai ekonominya. Sebelum diolah, jambu mete hanya bernilai Rp8.000-17.000 (Jambu Mete Utuh) dan Rp100.000 per kg (biji bersih). Setelah diproses dengan biaya produksi sebesar Rp280.000 untuk 25 botol, menghasilkan Produk Susu Kacang Mete dengan HPP (Harga Pokok Penjualan) Rp18.000 per botol. Dengan harga jual Rp450.000, total pendapatan yang diperoleh dari 25 botol adalah Rp450.000 sehingga keuntungan bersih menjadi Rp170.000.

Manajemen Pendidikan Usaha Pengolahan Ikan menjadi Nugget Ikan “MEKONA”

Manajemen Produksi Nugget Ikan

Kegiatan ini diawali dengan identifikasi potensi hasil tangkapan ikan di Desa Batu Putih dari berbagai jenis seperti ikan teri, ikan rumah-rumah, ikan tongkol, udang dan ikan laut hasil tangkap nelayan yang biasa dijual langsung ke pasar tradisional/penampung. Peserta dikenalkan dengan peluang peningkatan nilai tambah melalui diversifikasi olahan produk, salah satunya *Nugget Ikan “MEKONA”*. Nugget adalah olahan ikan yang dicampur dengan sayuran dan ampas kacang mente. Spesifik produk ini memiliki ciri khas selain ikan, sayuran ada campuran ampas pembuatan susu kacang mente. Selain banyak kandungan gizi juga ada sayuran dan kacang mente membuat rasa gurih. Makanan ini sangat disukai anak-anak, remaja dan orang tua. Peserta dilatih proses produksi, mulai dari pembersihan ikan, pemisahan daging ikan dari tulang, penggilingan, pencampuran dengan bumbu, hingga pembentukan adonan. Selanjutnya, peserta mempelajari teknik pengukusan adonan, pemotongan nugget, pelapisan tepung panir, hingga proses penggorengan awal (*pre-frying*). Peserta juga diperkenalkan standar mutu produk seperti tekstur, rasa, ketahanan produk, dan cara penyimpanan agar nugget tetap segar dan aman dikonsumsi. Bahan baku olahan produk Nugget, praktek produksi dan olahan hasil produk Nugget yang sudah dikemas seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar. 3. Pelatihan Manajemen Produksi Usaha Olahan Nugget Ikan Mekona.

Manajemen Pemasaran

Peserta diberikan pelatihan mengenai strategi pemasaran yang sesuai untuk produk pangan olahan. Mereka dilatih membuat foto produk, menentukan desain label kemasan “Nugget Ikan MEKONA”, menyusun deskripsi produk, serta mempromosikan melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *Facebook*, dan *Instagram*. Selain itu, dijelaskan juga tentang potensi pemasaran melalui warung kecil, kios lokal, dan penitipan di UMKM sekitar sebagai langkah awal memperluas pasar.

Manajemen Keuangan

Pelatihan keuangan membantu peserta memahami cara menghitung biaya produksi mulai dari pembelian ikan, bumbu, gas, minyak, plastik kemasan, hingga biaya tenaga kerja. Peserta mempelajari perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual yang memberikan margin keuntungan yang diinginkan. Selain itu, peserta dilatih mencatat pemasukan dan pengeluaran agar dapat mengetahui keuntungan bersih usaha nugget ikan.

Pengolahan ikan mentah menjadi Nugget Ikan MEKONA dapat meningkatkan nilai ekonominya secara signifikan. Sebelum diolah, ikan hanya bernilai rendah saat dijual mentah, yaitu seharga Rp7.000 per kilogram. Setelah diproses dengan biaya produksi sebesar Rp34.425, ikan tersebut dapat menghasilkan 12 kotak nugget dengan HPP Rp8.606 per kotak. Dengan harga jual Rp12.900 per kotak, total pendapatan mencapai Rp154.800 sehingga diperoleh keuntungan bersih sebesar Rp120.375.

Manajemen Pendidikan Usaha Pisang Burung menjadi Produk Kripik Pisang “Marlingq”

Manajemen Produksi Kripik Pisang

Tahap persiapan dimulai dengan identifikasi potensi komoditas pisang yang sangat melimpah di Desa Batu Putih. Masyarakat sebelumnya hanya menjual pisang dalam bentuk mentah, sehingga nilai ekonominya rendah. Melalui program ini, peserta diperkenalkan diversifikasi usaha pengolahan pisang, khususnya pembuatan Kripik Pisang “Marlingq”. Bahan baku pisang burung dipilih karena teksturnya cocok untuk kripik. Peserta menyiapkan peralatan seperti pisau, alat perajang, baskom, kompor, wajan besar, saringan minyak, spinner sederhana, dan plastik kemasan. Tahap ini juga mencakup edukasi tentang sanitasi pangan dan standar kebersihan alat sebelum

produksi. Selanjutnya peserta memproduksi *Keripik Pisang Marlingq*, mulai dari teknik pengupasan pisang, perajangan tipis agar renyah, perendaman dalam larutan garam/kapur sirih untuk menjaga warna,, penggorengan dengan suhu stabil, penirisan dengan spinner untuk mengurangi minyak agar produk lebih renyah dan tahan lama hingga pengemasan. . Standar mutu dilihat dari tingkat kerenyahan, warna, dan rasa. Bahan baku Kripik pisang, edukasi dan praktik produksi kripik pisang dapat dilihat pada Gambar 4 di bawah ini.



Gambar. 4. Bahan Baku, Pelatihan Manajemen Pendidikan Usaha dan hasil olahan Produk Kripik Pisang Marlingq.

Manajemen Pemasaran

Peserta diberikan pelatihan tentang strategi pemasaran produk camilan lokal. Mereka belajar membuat konten sederhana berupa foto produk, video singkat, dan tulisan deskripsi untuk promosi di Facebook, WhatsApp Business, dan Instagram. Peserta juga diperkenalkan cara membuat label kemasan “Marlingq” yang menarik, menentukan ukuran kemasan, dan memilih kemasan *standing pouch* yang lebih premium. Potensi pemasaran melalui warung harian dan acara desa juga dijelaskan.

Manajemen Keuangan

Pelatihan keuangan mencakup perhitungan biaya bahan baku, biaya minyak goreng, bumbu, gas, kemasan, serta tenaga kerja. Peserta mempelajari cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) untuk menentukan harga jual yang kompetitif. Selain itu, peserta dilatih membuat pencatatan sederhana mulai dari modal awal, total pengeluaran, jumlah produksi, hingga estimasi laba bersih. Pengolahan pisang mentah menjadi Keripik Pisang Martiong dapat meningkatkan nilai ekonominya secara signifikan. Sebelum diolah, pisang hanya bernilai rendah saat dijual mentah. Setelah diproses dengan biaya produksi sebesar Rp31.500, pisang tersebut dapat menghasilkan 4 bungkus keripik dengan HPP Rp7.875 per bungkus. Dengan harga jual Rp12.000 per bungkus, total pendapatan mencapai Rp48.000, sehingga keuntungan bersih yang diperoleh adalah Rp16.500.

Dari seluruh program kegiatan pengabdian kepada Masyarakat yang dimulai dari edukasi pengetahuan kewirausahaan, manfaat ekonomi dan kesehatan serta dan pengetahuan tentang manajemen pendidikan usaha 4 (empat) olahan produk berbahan dasar pangan lokal dilanjutkan dengan pendampingan yang telah disampaikan di atas telah dilaksanakan. Hasil evaluasi dan monitoring kegiatan ini berjalan dengan lancar di Balai Desa Batu Putih yang diikuti 40 (Empat Puluh) orang, peserta mayoritas ibu-ibu para pedagang UMKM, Ibu rumah tangga, pemuda dan juga para petani dan nelayan yang tergabung dalam kelompok tani/nelayan. Selama proses kegiatan edukasi, peserta nampak antusias dalam mengikuti kegiatan. Materi itu sangat penting dan bermanfaat untuk menambah pengetahuan tentang manajemen Pendidikan usaha produk ditinjau dari manfaat ekonomi dan Kesehatan. Produk yang berbahan dasar dari komoditi pertanian/perikanan lokal setelah diolah ternyata merupakan produk bernilai ekonomi tinggi. Margin keuntungan sebelum diolah dengan setelah diolah dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini:

Tabel 1.
Analisis Ekonomi Perbandingan Harga Jual Produk Sebelum dan Sesudah Diolah

No	Jenis Produk	Satuan	Sebelum Diolah	Setelah Diolah	Selisih/Margin
1	Teh Rimpang Kalosara	5kg	Rp 185.000	Rp 754.000	Rp 569.000
2	Susu Kacang Mete Barakati	1kg	Rp 100.000	Rp 450.000	Rp 350.000
3	Naget Ikan Mekona	1kg	Rp 7.000	Rp 180.000	Rp 173.000
4	Keripik Pisang Marlingq	1kg	Rp 5.000	Rp 48.000	Rp 43.000

Berdasarkan tabel 1 di atas, kegiatan ini manajemen pendidikan usaha ke 4 (empat) produk menunjukkan keuntungan signifikan. Dengan demikian program pengabdian ini membuka peluang ataupun memperluas usaha

yang sudah ada di kalangan ibu rumah tangga, pemuda, para petani dan nelayan yang tergabung dalam kelompok tani dan nelayan. Peluang usaha baru ini dapat meningkatkan pendapatan perekonomian Masyarakat desa. Nugrahaningsih et al., (2021), mengatakan melalui pelatihan dan pendampingan, masyarakat desa dapat belajar mengelola usaha dengan lebih baik dan efektif. Secara ekonomi, masyarakat desa dapat mengembangkan potensi lokal yang mereka miliki dengan memanfaatkan sumber daya alam dan keunggulan kompetitif untuk menjadi produk yang bernilai ekonomi dengan meningkatkan akses mereka ke pasar digital dan sumber daya lainnya (Suyatno & Suryani, 2022). Selain itu, produk yang dikembangkan dari potensi lokal desa menjadi bernilai ekonomi lebih juga bisa dimanfaatkan sebagai cinderamata daerah (Anti et al., 2024; Kalalinggi et al., 2024).

Kegiatan ini menghasilkan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan motivasi usaha pada mitra sasaran dalam mengolah bahan dasar lokal menjadi produk bernilai ekonomi. Peserta mampu memahami konsep dasar manajemen Pendidikan usaha, teknik diversifikasi produk, serta proses pengolahan berbagai bahan baku lokal seperti Pisang, Kacang Mete, Ikan, Dan Tanaman Rimpang. Selama pelatihan, peserta menghasilkan beberapa produk olahan di antaranya Keripik Pisang, Susu Mete, Teh Rimpang, dan Nugget Ikan. Pengetahuan dan keterampilan peserta meningkat secara bertahap selama pendampingan intensif yang dilakukan oleh tim pengabdian. Hasil evaluasi dan penilaian keberhasilan program pengabdian ditunjukkan pengukuran hasil analisis uji $t < 0.005$ (Tabel 2), artinya semua variabel pengukuran antara pre-test dan post-test berpengaruh signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pemberian materi dan pelatihan pembuatan produk berbahan dasar potensi lokal, pemasaran media masa dan perhitungan harga produk telah berhasil dilaksanakan.

Tabel 2. Uji-T Perbandingan Nilai Sebelum dan Sesudah Pelatihan pada Berbagai Variabel Pengamatan pada Pelatihan Manajemen Pendidikan Usaha Produk Berbasis Potensi Lokal.

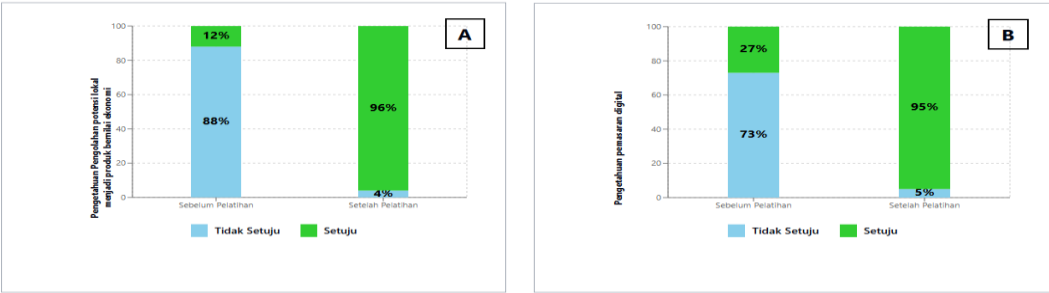
No	Variabel Pengukuran	Nilai t_{hitung}	Nilai p
1	Pengetahuan Pengolahan Produk	-8,510	,000
2	Pengetahuan Pemasaran Digital	-8,122	,000
3	Pengetahuan Menghitung HPP	-12,490	,000
4	Ketertarikan Menerapkan Usaha	-7,649	,000

Sedangkan pengukuran peningkatan pengetahuan yang diukur dengan 4 (empat) indikator, yaitu pengetahuan pengolahan produk, pemasaran digital, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan ketertarikan menerapkan usaha dapat disajikan pada tabel 3 berikut ini.

Tabel 3. Perbandingan Tingkat Pemahaman Pengetahuan Manajemen Pendidikan Usaha dan Ketertarikan Menerapkan Usaha Olahan Produk Berbasis Potensi Lokal Sebelum dan Sesudah Kegiatan Pengabdian

No	Keterangan	Sebelum (Tidak Mengetahui)	Sesudah (Mengetahui)	Angka	Selisih Peningkatan
1	Pengetahuan Pengolahan Produk	-88	96	184	84%
2	Pengetahuan Pemasaran Digital	-73	95	168	68%
3	Pengetahuan Perhitungan HPP	-80	100	180	80%
4	Ketertarikan Menerapkan Usaha	-60	100	160	60%

Berdasarkan pada Tabel 3. dapat dijelaskan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan pengolahan produk sebanyak 84%, pengetahuan pemasaran produk sebanyak 68%, dan 80% meningkat pengetahuan perhitungan harga pokok produksi, dan terjadi peningkatan 60% mitra sasaran tertarik menerapkan usaha. Adapun secara grafik persentase yang mengetahui sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian dapat disajikan pada Gambar 5 berikut.



Gambar 5. Pengetahuan Pengolahan Produk Berbasis Potensi Lokal dan Pemasaran Digital

Antusias mitra sasaran dalam mengikuti pelatihan juga indikator keberhasilan kegiatan. Hal ini menandakan mitra sasaran memperhatikan dan memiliki ketertarikan tinggi pada hal baru. Pembuatan produk berbasis potensi lokal telah diajarkan kepada masyarakat sebagai media peluang usaha dan peningkatan ekonomi Masyarakat desa. Hasil respon Masyarakat mencapai sebelum pelatihan 40% setuju dan 60% tidak setuju. Pasca pelatihan respon peserta terhadap kegiatan pembuatan produk berbasis potensi lokal mencapai mencapai 100% setuju dan 0% tidak tertarik pasca pelatihan karena mitra sasaran sudah mengetahui perhitungan Harga Pokok Produk dan perhitungan keuntungan yang diperoleh.

Ketertarikan usaha relevan dengan penyampaian Khoiriah et al. (2025) bahwa pelatihan ini dapat menambahkan kesadaran untuk menjual produk berdasarkan sumber daya lokal sekitar Desa Batu Putih. Ketercapaian kegiatan ini ditunjukkan dengan peningkatan pengetahuan serta minat peserta dalam mengembangkan produk dari komoditi lokal. Hal ini menjadi mendukung pemberdayaan masyarakat dalam memanfaatkan potensi alam yang bernilai ekonomi tinggi.

Keberhasilan pemberdayaan ini sesuai dengan hasil pengabdian (Hindaryatiningsih et al., 2024) melaporkan bahwa pemanfaatan potensi lokal seperti susu kacang mete, kripik pisang burung, nugget ikan ampas kacang mete, dan teh rimpang mendukung dalam peningkatan ekonomi Masyarakat desa. Dengan demikian, pemberdayaan ini dapat menambah pendapatan masyarakat dan pemanfaatan sumber daya alam lokal lebih optimal dan berkelanjutan.

Pelaksanaan program pengabdian tentang pelatihan manajemen pendidikan usaha di Desa Batu Putih yang telah dilaksanakan oleh tim pengabdian bersama mahasiswa peserta KKN (Kuliah Kerja Nyata) sebanyak 15 (lima belas) orang pada masyarakat kelompok tani/nelayan sebanyak 40 (empat puluh) orang tidak hanya mengajarkan mengolah produk pangan lokal tapi juga pengemasan dan pelabelan, dan pelatihan menggunakan media sosial sebagai pemasaran produk. Strategi pemasaran yang digunakan adalah lebih banyak menggunakan media sosial dengan tujuan agar produk dikenal cepat dan luas.

Penggunaan media sosial yang intensif, konsisten, dan kreatif menjadi kunci utama keberhasilan mitra dalam memperluas jaringan dan meningkatkan penjualan produk (Wicaksono et al., 2025). Sedangkan perhitungan harga pokok produksi dihitung berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan sedangkan harga jual dihitung dengan menambahkan keuntungan yang diinginkan. Kegiatan setelah pelatihan dilakukan kegiatan pendampingan. Pendampingan diperlukan dalam upaya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa dari pihak yang memiliki keahlian dan pengalaman dalam bidang pemberdayaan ekonomi (Tanan & Dhamayanti, 2020), (Rikantasari et al., 2023).

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat tentang pemberdayaan ekonomi kelompok tani/nelayan melalui pelatihan manajemen pendidikan usaha di Desa Batu Putih memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan ekonomi dan pendapatan keluarga melalui peningkatan kapasitas masyarakat dalam memanfaatkan potensi desa yang sebelumnya belum dikelola secara optimal dan terjadi peningkatan 60% ketertarikan mitra untuk membuka usaha tersebut. Meskipun demikian, terdapat beberapa kendala seperti keterbatasan alat, modal, variasi kemampuan awal peserta, izin usaha, sarana jaringan internet, bibit tanaman rimpang dan Pemeliharaan tanaman Jambu Mete sehingga perlunya bantuan modal usaha dan pendampingan program lanjutan oleh pemerintah desa untuk menjaga keberlanjutan dan kemandirian usaha mitra sasaran. Sehingga program pengabdian diharapkan terjadi munculnya wirausaha baru, kemandirian dan keberlanjutan ekonomi desa.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor Universitas Halu Oleo dan Ketua LPPM Universitas Halu Oleo atas Program Hibah Internal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat skema Pengabdian terintegrasi KKN Tematik Tahun Anggaran 2025. Tim juga mengucapkan terimakasih kepada Masyarakat Desa Batu Putih kelompok tani/nelayan sebagai mitra pengabdian. Terima kasih pula diucapkan kepada kepala desa Batu Putih beserta jajarannya yang telah mendukung kegiatan ini sehingga berjalan lancar.

Daftar Pustaka

- Anti, S., Dewi, I. R., Supriani, Kholid, R., Miranti, I. P., & Ramadhan, M. F. 2024. Studi Etnobotani Tanaman Berkhasiat Obat untuk Pengobatan Tradisional. *Jurnal Farmasetis*, 13(4), 171-180.
- Chaffey, D. (2015). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice*. Pearson.
- Heizer, J., & Render, B. 2014. *Operations Management*. Pearson Education.
- Hindaryatiningsih, N. 2024 Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Peningkatan Mutu Sdm Masyarakat Di Bidang Pendidikan, Kesehatan, Ekonomi Dan Lingkungan. *Jurnal Pepadu* 5 (4), 6-8
- Ife, J. 2013. *Community Development in an Uncertain World*. Cambridge University Press.
- Kalalinggi, S. Y., Saputra, R. R., Wulandari, O. R., Gracia, A. N., & Imelya, M. 2024. Kajian Etnobotani Tanaman Khas yang Dimanfaatkan oleh Masyarakat Kalimantan. *Bohr: Jurnal Cendekia Kimia*, 2(2), 52-59.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada.
- Khoiriah, S. N., Iza, N., Munawwaroh, A., & Nisa, K. 2025. Pelatihan Herbarium Kering sebagai Upaya Peningkatan Kesadaran Keanekaragaman Hayati di PKBM. *JPM Pambudi*, 9(1), 1-5. doi: 10.33503/pambudi.v9i01.1625.
- Kotler, P., & Keller, K. L. 2016. *Marketing Management*. Pearson.
- Porter, M. E. 2011. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Rikantasari, S., Ulya, V. F., Auliya, A., & Fathonah, F. 2023. Pendampingan Pengolahan Jagung untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Kumpulrejo Kecamatan Parengan Kabupaten Tuban. *Journal of Community Engagement in Economics*, 1(1), 17–28.
- Setyobudi, A. 2007. Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Buletin Hukum Perbankan dan Ke bank sentralan*, 5 (2): 29– 35.
- SNHP3M, 2014, Prosiding, *Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat*, November ISSN 2356-3176 Vol 01 No. 01 Tahun 2014, UNTAR
- Supeni, R.E. & Sari, M.I. 2011. Upaya Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Melalui Pengembangan Manajemen Usaha Kecil. Laporan Seminar Tidak Diterbitkan. Jember: Fakultas Ekonomi UNIMUS.
- Susanto, A.B. & Himawan Wijanarko, 2004, *Power Branding*, Cetakan Pertama, Bandung; PT. Mizan Pustaka.
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. 2020. Pendampingan UMKM dalam pengelolaan keuangan usaha guna peningkatan ekonomi masyarakat di distrik abepura jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(2), 173–185.
- Tri Susanto, 2001, *Proyek dan Potensi Makanan Tradisional Dalam Pengembangan Industri Pangan*. Makalah Seminar, PKMT, Lemlit UNESA
- Umar Santoso, 2009. Peranan Ahli Pangan Dalam Mendukung Keamanan dan Keahlian Pangan. *Pidato Pengukuhan Guru Besar dalam Bidang Kimia Pangan dan Hasil Pertanian pada Fakultas Teknologi Pertanian UGM*.
- Wicaksono, M. S., Wiyanti, S., & Budianto, M. A. 2025. Efektivitas Penggunaan Media Sosial dalam Meningkatkan Rekrutmen dan Penjualan pada Bisnis Multilevel Marketing (MLM). *SIBATIK Journal* 4/9, 2880
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. 2017. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Pearson.